

Distribuce

8. seminář



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**

OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Ing. Daniel Kvíčala, Ph.D.

Distribuce



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- Distribuce je klíčovou součástí marketingového mixu 4P.
 - Distribuce zajišťuje, aby se produkt dostal od výrobce k zákazníkovi efektivním způsobem.
-



- **Intenzivní distribuce:** Produkt je dostupný v co největším počtu prodejních míst (např. potraviny, nápoje).
 - **Selektivní distribuce:** Produkt je dostupný jen u vybraných distributorů, kteří splňují určité standardy (např. elektronika).
 - **Exkluzivní distribuce:** Produkt je dostupný pouze na jednom nebo velmi omezeném počtu míst (např. luxusní značky, auta).
-

- **Každá skupina vytvoří distribuční plán pro obchod s: kimchi, průmyslové pračky a akvarijní rybičky.**
 - **Plán by měl zahrnovat:**
 - **Distribuční kanály:** Které kanály použijete (online, kamenné obchody, specializované prodejny)?
 - **Logistika:** Jak zajistíte, že produkt dorazí ke koncovým zákazníkům?
 - **Partneři:** Kterí partneři (např. maloobchodní řetězce) budou součástí distribuce a proč?
 - **Případná rizika:** Jaká rizika mohou nastat a jak je eliminovat?
-



ITS OVER

ITS FINALLY OVER